

PROFIL USAHA DAN PENGELOLAAN PEDAGANG KAKI LIMA DI KAWASAN SIMPANG LIMA DAN TAMAN KB DI KOTA SEMARANG

Reni Shinta Dewi

Abstract

Semarang is one of the business center with the growth of PKL , which grew rapidly. Unfavorable impression of the city can be generated from the PKL. Therefore this study aimed to assess the characteristics of the business profile of PKL in the area of Simpang Lima and Taman KB, characteristics Entrepreneur Psychological capital of PKL in the area of Simpang Lima and Taman KB . This study was conducted to all PKL in the area of Simpang Lima and Taman KB Semarang. This type of research is quantitative descriptive analysis. The results showed that most of the traders are food vendors . The location of PKL to Simpang Lima are divided into three areas: the area in front of the Matahari Mall , Simpang Lima area and Taman KB. Traders in this area sell for up to eight hours a day.

Keywords: Business Profile, Business Mangement, PKL

Pendahuluan

Salah satu sektor informal yang banyak bertumbuh dan berkembang di perkotaan setelah krisis moneter adalah munculnya pedagang kaki lima (PKL) yang berwujud dalam bentuk kelompok-kelompok yang cenderung menempati lokasi yang tidak permanen dan tersebar hampir di setiap trotoar atau ruang-ruang terbuka yang bersifat umum (Soeratno, 2000:1). Sesuai dengan hukum ekonomi, para pedagang kaki lima cenderung berusaha menempati lokasi-lokasi yang strategis dengan keramaian konsumen, sehingga cenderung tidak memperhatikan tata ruang kota seperti di trotoar atau badan jalan sehingga dapat mengganggu arus lalu lintas.

Keberadaan pedagang kaki lima sebagai pelaku kegiatan ekonomi marginal (*marginal economic activities*), biasanya memberikan kesan yang kurang baik terhadap kondisi fisik kota. Misalnya kesemrawutan, jalanan macet, kumuh dan lain sebagainya. Meskipun demikian keberadaan PKL juga memiliki sisi positif yakni kemampuan menyediakan barang-barang kebutuhan bagi masyarakat kelas menengah ke bawah. Selain itu juga PKL memberikan lapangan pekerjaan baru sehingga dapat menekan angka pengangguran.

Kota Semarang sebagai salah satu ibu kota provinsi juga mengalami masalah terhadap penataan PKL. Kondisi ini dapat dilihat dari perkembangan PKL di kota Semarang dalam 15 tahun terakhir, PKL mengalami peningkatan yang cukup besar. Keberadaan PKL di Kota Semarang mudah dijumpai, mereka tersebar di seluruh kecamatan Kota Semarang. PKL yang menempati ruang-ruang publik di Kota Semarang meliputi PKL yang terorganisasi (sesuai Perda) maupun PKL yang tidak terorganisasi (tidak sesuai Perda). Menurut data dinas Pasar kota Semarang jumlah PKL kota Semarang dapat dilihat pada tabel.1.

Tabel.1

Jumlah Pedagang Kaki Lima Kota Semarang Tahun 2009

No	Kecamatan	Jumlah PKL sesuai Perda	Jumlah PKL Tidak Sesuai Perda	Total PKL
1	Semarang Selatan	593	413	1,006
2	Semarang Utara	856	199	1,055
3	Semarang Tengah	1,742	797	2,539
4	Semarang Barat	635	792	1,427
5	Semarang Timur	1,477	505	1,982
6	Banyumanik	285	199	484
7	Tembalang	189	27	216
8	Candisari	250	63	313
9	Gajahmungkur	181	96	277
10	Gayamsari	212	299	511
11	Pedurungan	355	191	546
12	Genuk	184	121	305
13	Mijen	19	13	32
14	Gunungpati	113	8	121
15	Tugu	36	98	134
16	Ngaliyan	292	174	466
Total		7,419	3,995	11,414

Sumber : Handoyo, 2012

Salah satu kawasan yang menjadi pusat bisnis di kota Semarang adalah kawasan Simpang Lima dan Taman KB. Aktivitas bisnis yang cukup tinggi di kawasan tersebut mengakibatkan banyaknya bermunculan sektor informal terutama pedagang kaki lima yang menempati area publik seperti emperan toko, trotoar atau bahu jalan (Heriyanto:2012). Salah satu kebijakan Pemerintah Kota Semarang tahun 2010 adalah melakukan penataan PKL dengan membangun shelter yang digunakan sebagai pusat kuliner dengan konsep *food bazaar*.

Salah satu faktor yang menyebabkan jumlah pedagang di kawasan Simpang Lima dan Taman KB pasang surut adalah faktor psikologis entrepreneur. Orang memutuskan untuk menjadi wirausaha bukan karena dia tidak mampu mendapatkan pekerjaan yang baik. Banyak wirausaha berpendidikan baik dan memiliki pekerjaan yang mapan sebelum memutuskan menjadi wirausaha. Seseorang mau menjadi wirausaha karena tidak takut untuk bekerja keras, tetapi justru menganggap kerja keras sebagai tantangan. Keputusan untuk memulai usaha sendiri juga mensyaratkan adanya motivasi internal, seperti ingin beraktualisasi (Riyanti, 2003:59).

Penelitian yang dilakukan oleh Palupiningdyah (2012) menyebutkan bahwa modal psikologis entrepreneur yang dimiliki oleh pedagang masih rendah mengingat bahwa motivasi mereka bukan berasal dari keinginan usaha akan tetapi masih dalam taraf hanya sebagai kegiatan yang belum menemukan alternatif lain. Untuk itu penelitian ini bertujuan untuk mengkaji karakteristik profil usaha PKL di kawasan Simpang Lima dan

Taman KB beserta pengelolaannya, juga bagaimana karakteristik modal Psikologis Entrepreneurer dari PKL yang ada di kawasan Simpang Lima dan Taman KB.

Metode Penelitian

Tipe penelitian yang digunakan adalah analisis deskriptif kuantitatif. Moh. Nasir (1999: 63) menyatakan, metode deskriptif adalah pencarian fakta dengan interpretasi yang tepat. Penelitian deskriptif mempelajari masalah-masalah dalam masyarakat, yang mana dalam penelitian ini digunakan untuk menjelaskan karakteristik profil usaha PKL yang ada di kawasan Simpang Lima dan Taman KB beserta pengelolaannya serta bagaimana modal psikologis entrepreneur dari para pedagang kaki lima di kawasan Simpang Lima dan Taman KB.

Adapun variabel dari penelitian ini adalah pedagang kaki lima yang berada di kawasan Simpang Lima dan Taman KB beserta pengelolaannya serta modal psikologis dari pedagang kaki lima tersebut. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pedagang kaki lima di kawasan Simpang Lima dan Taman KB Semarang. Adapun sampel yang digunakan adalah seluruh pedagang kaki lima di kawasan Simpang Lima dan Taman KB Semarang. Untuk pembuktian hipotesis dilakukan dengan *Paired Sample T-Test* atau T-score. Alasan peneliti menggunakan *Paired Sample T-Test* dalam menganalisa data adalah karena T-Test pada prinsipnya adalah suatu teknik statistik untuk menguji hipotesis, tentang ada tidaknya perbedaan yang signifikan antara dua sampel yang berpasangan (Azwar, 1997:43).

Hasil Penelitian

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, PKL yang ada di kawasan Simpang Lima dan Taman KB lebih banyak didominasi penjual makanan (kuliner) dengan perhitungan sebagai berikut.

Profil Usaha Pedagang Kaki Lima di Kawasan Simpang Lima dan Taman KB di Kota Semarang

Dari hasil penelitian, diketahui bahwa sebagian besar (87%) jenis jualan pedagang adalah kuliner. Adapun 4% pedagang jenis jualannya adalah pakaian, sedangkan jenis jualan yang lain adalah aksesoris (3%) berupa kalung, cincin, pita dan lain-lain. Untuk 6% pedagang jenis jualannya adalah lain-lain seperti permak jeans, topi, tas, poster, balon dan rokok.

Untuk pedagang jenis kuliner, ragam kuliner yang ditawarkan dibedakan menjadi empat yaitu makanan berat seperti ayam kremes, sop kaki kambing, nasi goreng, nasi soto, nasi pecel dan lain-lain. Untuk wedangan seperti STMJ, Wedang Kopi Ternojoyo, susu segar Ardi, Semerbak Coffe (Siti Yulia Fatima), D'Wedangan (Reonaldo Enggar Saputra) dan lain-lain. Adapun jajanan seperti Roti Bakar Idola, Sosis Bakar Mr. Rizky, Sosis Bakar Klenger Mblenger dan lain-lain, sedangkan jagung bakar lebih banyak di lokasi Taman KB.

Lokasi PKL untuk kawasan Simpang Lima terbagi menjadi tiga area yaitu kawasan depan Matahari Mall sebanyak 36 pedagang, kawasan Pahlawan (dari *AceHardware* hingga gedung Pramuka) sebanyak 17 pedagang dan kawasan Simpang Lima (dari bioskop Plaza-depan kantor STTO Telkom-Samping *AceHardware*-depan bekas gedung Mickey Mouse) sebanyak 63 pedagang. Adapun untuk kawasan Taman KB jumlah pedagang sejumlah 35 pedagang.

Masing-masing pedagang yang ada juga memiliki lama berjualan yang berbeda satu dengan yang lain. Untuk lamanya jualan kurang dari 1 tahun biasanya sekitar 2 minggu hingga 1 tahun. Adapun pedagang yang lamanya jualan kurang dari 1 tahun biasanya terletak di sekitar Pahlawan. Untuk pedagang yang berjualan lebih dari 22 tahun adalah pedagang-pedagang yang sudah menempati lokasi jualannya di daerah Simpang Lima dan Taman KB sejak tahun 1980-an, seperti Seafood Bapak Suminto, Pecel Mbok Sador, Nasi Goreng Pak Sukim, bahkan Jagung Bakar Sudi Mampir sudah berjualan selama 45 tahun.

Sedangkan jika dilihat dari kepemilikan pegawai, terlihat 24% pedagang tidak mempunyai pegawai. Sebagian besar pedagang yang tidak memiliki pegawai adalah pedagang jagung bakar di kawasan Taman KB, selain itu juga pedagang rokok, balon, aksesoris dan pakaian. Adapun pedagang yang mempunyai pegawai dalam jumlah banyak (6 orang pekerja) adalah nasi pecel Mbok Sador, sedangkan pedagang yang mempunyai jumlah pegawai 5 orang pekerja adalah Sudi Mampir Sop Kaki dan Sate Kambing, Kepiting Saus Padang Pak Jan Yes. Pedagang yang mempunyai pegawai biasanya adalah mereka yang jualan cukup kompleks dan biasanya memang banyak pelanggannya.

Status kepemilikan untuk di kawasan Simpang Lima dan Taman KB adalah milik Pemkot (81%) terutama bagi pedagang yang menempati lokasi di shelter. Adapun pedagang yang status kepemilikannya kontrak adalah para pedagang yang mengambil alih dari pedagang sebelumnya yang namanya sudah terdaftar di Pemerintah Kota. Lokasi pedagang yang statusnya kontrak adalah berada di sekitar Pahlawan, sedangkan besarnya nilai kontrakan adalah kisaran Rp. 15.000.000 s/d Rp. Rp. 25.000.000/tahun. Selain Pemkot, untuk wilayah Taman KB juga menjadi tempat binaan Dinas Pasar seperti Jagung Bakar dan Wedang Kopi Ternojoyo.

Selain berjualan beberapa pedagang ternyata memiliki pekerjaan lain yang bisa dilakukan di sela-sela waktu berjualannya mengingat jam jualan adalah sore hari. Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, terlihat bahwa 86% pedagang menyatakan bahwa mereka tidak mempunyai pekerjaan lain selain fokus pada usaha yang telah dijalani. Adapun 14% pedagang menyatakan bahwa mereka memiliki usaha/pekerjaan yang lain. Pekerjaan lain yang paling banyak digeluti oleh pedagang adalah sebagai pegawai swasta dan wiraswasta, hal ini mengingat jam kerja berdagang dilakukan pada malam hari. Selain itu biasanya pada saat berdagang biasanya dibantu oleh istri, saudara atau teman usaha. Jenis pekerjaan lain yang dilakukan terlihat seperti grafik dibawah ini.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, modal pedagang sebagian besar (97%) berasal dari modal sendiri, adapun 3% responden menyatakan bahwa sumber modal berasal dari pinjaman. Adapun pinjaman itu berasal dari pinjaman ke orang tua, bank dan dari pihak ke tiga. Besarnya modal dari setiap pedagang juga berbeda satu dengan yang lain. Untuk besarnya modal yang pertama dikeluarkan, rata-rata pedagang menggunakan modal awal lebih dari Rp. 3.000.000 , namun terdapat pula pedagang yang menggunakan modal kurang dari Rp.3.000.000.

Rata-rata pedagang yang ada telah berjualan sekitar 7 s/d 8 jam perhari. Biasanya mereka mulai berjualan adalah sekitar jam 17.00 dan selesai pada pukul 24.00. Adapun yang berdagang kurang dari 7 jam adalah mereka yang jualannya tidak menempati shelter yang telah disediakan oleh Pemerintah Kota akan tetapi menggunakan media mobil sebagai tempat berjualan. Untuk pedagang yang beroperasi lebih dari 12 jam adalah pedagang kuliner yang terdapat di depan Matahari *Mall* seperti Warung Nasi Kucing Pak Slamet, WM Pojok Dhewe, WM Bang

Sapar yang memang khusus menyediakan makanan bagi karyawan yang bekerja di sekitaran Simpang Lima. Adapun yang di sekitar Taman KB biasanya untuk jenis kuliner Tahu Gimbal biasanya mulai berdagang pada pukul 11.00 dan selesai pada pukul 24.00.

Rata-rata pendapatan para pedagang di kawasan Simpang Lima dan Taman KB adalah kisaran antara Rp. 100.000 hingga Rp. 300.000. Namun ada juga pedagang yang mempunyai pendapatan dibawah Rp. 100.000 seperti penjual balon dan pedagang rokok, serta ada pula pedagang yang mempunyai pendapatan diatas Rp. 900.000 dengan jenis jualan yang mempunyai range harga tinggi. Untuk status dagangan para pedagang yang ada di kawasan Simpang Lima dan Taman KB adalah hampir seluruhnya berijin. Ijin ini dikeluarkan oleh Pemerintah Kota sebagai penyedia lahan. Namun 1 pedagang yang tidak memiliki ijin adalah pedagang balon, hal ini disebabkan karena lokasi jualannya tidak menetap.

Berdasarkan hasil penelitian, terlihat bahwa pendidikan sebagian besar pedagang adalah Tamat SMA sebesar 43%, hal ini menunjukkan bahwa tingkat pendidikan para pedagang cukup tinggi. Bahkan 18% pedagang mempunyai pendidikan Sarjana dan 11% mempunyai pendidikan Diploma. Adapun yang tidak tamat sekolah ada 5 pedagang dimana mereka ini adalah yang tadinya ikut orang berjualan kemudian ketika mempunyai modal mereka memberanikan diri untuk berdagang dan bertahan sampai sekarang.

Pengelolaan Pedagang kaki Lima

Berdasarkan Surat Keputusan Walikota Semarang Nomor 511.3/16 Tahun 2001 Tanggal 17 Januari 2001 luas areal PKL untuk kawasan Simpang Lima seluas 620 m² (310 x 2), termasuk di wilayah Kecamatan Semarang Tengah (Lokasi B=Wilayah). Batas areal PKL untuk kawasan Simpang Lima adalah khusus depan Citraland, depan Ace Hardware serta depan Swalayan Matahari. Untuk kawasan Simpang Lima yang lain adalah termasuk Kecamatan Semarang Selatan dengan luas wilayah 2.400 m² (600 x 4) dan termasuk lokasi A=Kota. Batas areal berputar dari depan SE, depan Disperindag, Depan Plaza. Waktu dasaran dimulai dari pukul 16.00 – 04.00 WIB. Sedangkan untuk wilayah Taman KB adalah 1.040 m² dan termasuk lokasi A=Kota masuk wilayah Kecamatan Semarang Selatan. Untuk kawasan Taman KB ada 2 yaitu Seputar Taman KB dengan waktu dasaran dimulai dari pukul 04.00 – 16.00, sedangkan untuk Jl. Pandanaran II batas arealnya adalah dari bundaran pertigaan Tri Lomba Juang s/d Bundaran Air Mancur dengan waktu dasaran dimulai dari pukul 16.00 – 04.00.

Ada 5 paguyuban yang ada di wilayah kawasan Simpang Lima dan Taman KB yaitu : (1) untuk wilayah Simpang Lima depan Matahari disebut Paguyuban Simapalanam, (2) untuk wilayah Simpang Lima disebut Paguyuban SIMAPALA, (3) untuk wilayah Taman KB khusus pedagang jagung bakar disebut Paguyuban Pedagang Jagung Bakar Taman KB, (4) wilayah Taman KB disebut Paguyuban Perkumpulan Taman KB Bersatu, dan (4) Paguyuban Pahlawan.

Perijinan PKL yang ada di wilayah Simpang Lima biasanya didapatkan dari Pemerintah Kota Semarang, hanya saja untuk proses perijinan biasanya dilakukan oleh PPJ (Paguyuban Pedagang dan Jasa) yang kemudian diteruskan ke Dinas Pasar sebagai pihak yang mendapatkan tugas mengurus Pedagang Kaki Lima. Adapun untuk wilayah Taman KB ada sebagian pedagang yang mendapatkan ijin dari Pemerintah Kota, yaitu pedagang yang

menempati *shelter* yang dibangun oleh Pemkot. Sedangkan sebagian lagi mendapatkan ijin dari Dinas Pasar (terutama untuk pedagang jagung bakar) karena mereka ini merupakan binaan dari Dinas Pasar. Adapun untuk daerah Pahlawan ijin yang mereka dapatkan selain dari Dinas Pasar juga dari Satuan Polisi Pamong Praja.

Setiap pedagang wajib membayarkan retribusi, namun masing-masing paguyuban mempunyai kebijakan sendiri-sendiri sesuai kesepakatan anggotanya masing-masing. Seperti untuk wilayah Simpang Lima depan Matahari retribusi yang dikenakan sesuai dengan Perda No. 6 Tahun 2008 Tentang Pemakaian Kekayaan Daerah (Sewa Lahan PKL). Dalam Bab VI, Struktur dan besarnya tariff Pasal 8 huruf q tentang sewa lahan dan No. 8 Perdagangan dan Jasa. Penentuan besarnya retribusi sewa lahan mengacu pada Perda No. 6 Tahun 2008 tentang Pemakaian Kekayaan Daerah (Sewa Lahan PKL) yang dibayarkan setiap hari kepada juru pungut.

Untuk Paguyuban Simpang Lima, masalah retribusi disepakati diperhitungkan berdasarkan besaran areal tempat jualan. Pemkot menetapkan bahwa untuk 1 pedagang mendapatkan 1 *shelter* akan tetapi ternyata pedagang bisa mendapatkan lebih dari 1 *shelter*. Untuk 1 *shelter* disepakati bahwa retribusi yang ditarik adalah sebesar Rp. 10.000,- sehingga apabila mempunyai lebih dari 1 maka mereka akan membayar lebih, sedangkan yang penggunaannya hanya separo dari *shelter* yang ada mereka cukup membayar Rp. 5.000,-. Pada kawasan Taman KB, untuk Paguyuban Pedagang Jagung Bakar Taman KB retribusi ditarik besarnya adalah Rp. 2.000/hari, sedangkan untuk Paguyuban Perkumpulan Taman KB Bersatu retribusi yang ditarik adalah Rp. 8.000 perhari setiap jualan. Pada kawasan Pahlawan biaya retribusi yang dikenakan adalah per bulan yang besarnya adalah Rp. 300.000,-.

Beberapa paguyuban yang ada di kawasan Simpang Lima dan Taman KB mendapatkan pembinaan, seperti Paguyuban Simapalanam, Paguyuban SIMAPALA dan Paguyuban Perkumpulan Taman KB Bersatu. Pembinaan biasanya dilakukan oleh Dinas Pasar berkaitan dengan masalah Kebersihan tempat Jualan, Kualitas dagangan yang dijual serta keramahan dalam melayani pembeli. Biasanya pembinaan dilakukan setiap 3 bulan sekali. Namun untuk Paguyuban Pedagang jagung Bakar Taman KB untuk sementara ini pembinaan belum ada, akan tetapi dalam waktu dekat akan dikelola lagi karena diakui dengan adanya pembinaan akan memotivasi mereka dalam mengelola barang dagangan yang dijual. Sedangkan untuk daerah Pahlawan diakui tidak ada pembinaan baik dari Pemkot maupun dari Dinas Pasar.

Untuk sewa lahan, semua paguyuban menyatakan bahwa mereka tidak menyewa lahan untuk penempatan pedagang kaki lima, mengingat *shelter* yang dibangun oleh Pemkot merupakan dana APBD. Hanya saja untuk beberapa pedagang memang mengakui meng-kontrak dari pedagang lain.

Modal Psikologis Entrepreneur

Modal Psikologis Entrepreneur diartikan sebagai bagian pembangun atau fondasi dalam berwirausaha (Hmieleski dan Car, 2008). (Ada sembilan belas sifat penting wirausaha yang diperoleh dari tujuh penelitian yang pernah dilakukan. Kesembilan belas sifat itu dikelompokkan menjadi enam sifat unggul (Riyanti, 2003 :51-52), diantaranya adalah percaya diri. Percaya diri adalah sikap percaya terhadap diri sendiri terhadap kemampuan yang dimiliki terutama dalam hal mengelola usahanya, terdiri dari sifat yakin, mandiri, optimis, kepemimpinan. Dari penelitian yang telah dilakukan, menunjukkan bahwa pedagang yang ada di kawasan Simpang Lima dan Taman KB mempunyai sikap percaya diri yang cukup tinggi. Hal ini ditunjukkan dengan keyakinan akan kemampuan dan

tingkat kemandirian para pedagang PKL yang tinggi serta optimis dalam menjalankan pekerjaannya. Namun masih terdapat satu pedagang yang merasa tidak mandiri, satu pedagang tidak optimis dan satu pedagang tidak memiliki sifat kepemimpinan.

Setiap pedagang yang ada di kawasan Simpang Lima dan Taman KB harus memiliki kemampuan untuk berinovasi, inovatif, kreatif, mampu mengatasi masalah baru, inisiatif, mampu mengerjakan banyak hal dengan baik, dan memiliki pengetahuan untuk mengelola usahanya yang disebut dengan originalitas. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pedagang mempunyai cukup sikap originalitas dalam mengelola usahanya. Namun terdapat 25 pedagang menyatakan bahwa mereka tidak memiliki inovasi seperti pedagang balon dan rokok. Adapun 38 pedagang menyatakan bahwa mereka tidak memberikan kreasi usaha, sebagai contohnya adalah jagung bakar, minuman susu segar, bakso kumis sedangkan pedagang yang memberikan kreasi dalam usahanya adalah Ceker Setan, Sosis Bakar Klenger Mblenger, Cappuccino Cincau (It's Really), sedangkan 1 pedagang yang menyatakan ketidakmampuan dalam mengatasi masalah yaitu D'Wedangan (Reonaldo Enggar Saputra). Sebanyak 38 pedagang menyatakan tidak mempunyai inisiatif untuk pengembangan usaha.

Dari penelitian yang telah dilakukan, terdapat 24 pedagang menyatakan bahwa mereka telah memikirkan pengembangan usaha membuka cabang baru, 1 pedagang yang menyatakan ketidakmampuan untuk mengerjakan dengan baik yaitu pedagang Pecel Lesehan (Ibu Padiyem). Secara umum pengetahuan pedagang akan bidang usahanya menyatakan bahwa mereka sangat paham dan mengetahui betul usaha yang sedang mereka jalankan.

Sikap berorientasi manusia disini yang dimaksudkan adalah kemampuan untuk berhubungan dengan orang lain dalam hal sifat suka bergaul dengan orang lain, fleksibel, responsif terhadap saran/kritik. Dari penelitian yang telah dilakukan terlihat bahwa sebagian besar pedagang mempunyai kepedulian dalam hal berhubungan dengan orang lain, dimana berhubungan disini tidak hanya dengan pelanggan akan tetapi juga dengan pedagang yang lain mengingat mereka adalah pesaing terdekat. Dari 3 indikator yang ditanyakan, ada 2 indikator yaitu suka bergaul dan kemampuan untuk menanggapi saran/kritik para pedagang mempunyai kemampuan yang baik untuk berhubungan dengan orang lain. Adapun 1 indikator yaitu menyesuaikan diri sebagian besar pedagang hanya menyatakan cukup mampu untuk berhubungan mengingat bahwa tingkat persaingan yang cukup tinggi sehingga terkadang sikap iri diantara sesama pedagang.

Sikap berorientasi hasil kerja dapat dilihat pada sifat ingin berprestasi, berorientasi keuntungan, teguh, tekun, determinasi, kerja keras, penuh semangat, dan penuh energi. Dari hasil penelitian, menunjukkan bahwa semua pedagang cukup mempunyai sikap dalam hal pencapaian hasil kerja.

Berorientasi masa depan menunjukkan sikap adanya pandangan ke depan baik pandangan terhadap kemajuan usaha maupun sikap percaya terhadap kemajuan usaha yang sedang dijalani. Terdapat 8 pedagang yang menyatakan bahwa mereka tidak mempunyai pandangan masa depan terhadap usaha yang sedang dijalani dikarenakan kondisi saat ini yang semakin susah. Selain itu terdapat 1 pedagang yang menyatakan tidak mampu mengambil resiko dengan alasan mereka tidak mau merubah jenis usaha yang mereka jalani saat ini dan terdapat 21 pedagang yang menyatakan tidak menyukai tantangan dikarenakan tantangan mereka anggap sebagai hambatan dari usaha yang mereka lakukan.

Pembahasan

Banyak orang memutuskan untuk menjadi wirausaha bukan karena dia tidak mampu mendapatkan pekerjaan yang baik, akan tetapi mereka justru lebih menyukai tantangan dalam berwirausaha. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa pedagang yang ada di kawasan Simpang Lima dan Taman KB mempunyai sikap percaya diri yang cukup tinggi. Hal ini dibuktikan dengan tingginya keyakinan pedagang akan kemampuan yang dimiliki. Namun masih terdapat pedagang yang menyatakan tidak mandiri karena masih membutuhkan bantuan dari orang lain dalam memasok barang dagangannya. Satu pedagang menyatakan tidak optimis karena tempat jualan yang tidak menetap dan tidak berijin dan satu pedagang merasa tidak memiliki sifat kepemimpinan yang ditunjukkan dengan rendahnya pendapatan yang ia terima.

Sifat originalitas merupakan salah satu sifat yang harus dimiliki pedagang. Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, menunjukkan bahwa pedagang mempunyai cukup sikap originalitas dalam mengelola usahanya. Namun masih terdapat pedagang yang tidak memiliki inovasi dalam usahanya karena mereka lebih memilih untuk menjalani usaha yang sudah ada. Pengetahuan pedagang akan usaha yang sedang dijalankan menunjukkan bahwa pedagang sangat memahami betul mengenai kegiatan usaha yang mereka jalankan karena rata-rata pedagang telah melakukan kegiatan berjualan ini selama lebih dari satu tahun.

Sebagian besar pedagang mempunyai kepedulian dalam hal berhubungan dengan orang lain terutama dengan pedagang lain disekitar lokasi usahanya. semua pedagang cukup mempunyai sikap dalam hal pencapaian hasil kerja. Berorientasi hasil kerja merupakan sikap yang memang harus dimiliki oleh para wirausaha mengingat bahwa kemajuan dan kesuksesan suatu usaha tergantung pada sikap pelaku usaha itu sendiri seperti sikap tekun, bersungguh-sungguh dalam mencapai tujuan, bekerja keras, semangat dan penuh energi. Sikap berorientasi masa depan dari pedagang menunjukkan bahwa pedagang yang ada di kawasan Simpang Lima dan Taman KB menunjukkan bahwa mereka mempunyai pandangan terhadap keberlangsungan usaha yang dijalaninya.

Berdasarkan penelitian menunjukkan bahwa pedagang mempunyai keberanian yang cukup dalam mengambil resiko usaha. Mereka yang tidak berani mengambil resiko beralasan bahwa mereka hanya menjalani usaha yang sudah ada dan tidak mau merubah jenis usaha karena takut akan hasil yang didapatkan tidak sesuai dengan yang mereka inginkan.

Berdasarkan hasil penelitian, PKL yang berada di kawasan Simpang Lima termasuk dalam kriteria *Small Dynamic Enterprise*. Para pedagang memiliki jiwa wirausaha yang tinggi, hal ini dapat dibuktikan dari kemampuan para pedagang untuk tetap bertahan berjualan di kawasan tersebut dalam waktu yang cukup lama hingga saat ini.

Penutup

Kesimpulan yang dapat ditarik dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

- (1) untuk profil pedagang kaki lima:
 - Bahwa semua pedagang yang ada di Kawasan Simpang Lima sudah mempunyai ijin usaha yang dikeluarkan oleh Pemerintah Kota.
 - Lokasi yang permanen membuat pedagang mempunyai tempat yang tetap untuk berjualan.
 - Status kepemilikan usaha sebagian besar adalah milik Pemkot hal ini dikarenakan karena mereka menempati *shelter* yang dibangun oleh Pemkot dengan menggunakan APBD.
 - Sebagian besar pedagang tidak mempunyai pekerjaan yang lain selain berdagang di kawasan Simpang Lima dan Taman KB. Adapun yang memiliki pekerjaan lain diantaranya adalah pegawai swasta, wiraswasta, sales, proyek, buruh.
 - Modal yang mereka miliki berasal dari modal sendiri adapun besarnya modal adalah sekitar Rp. 3.000.000 s/d Rp. 11.000.000. (f) Waktu dasaran sebagian besar pedagang adalah 7-8 jam.
 - Pendapatan per hari pedagang adalah kisaran Rp. 100.000 – Rp. 300.000.
 - Semua pedagang menyatakan ikut dalam Paguyuban Pedagang ada 5 paguyuban, yaitu Paguyuban Simapalanam, Paguyuban SIMAPALA, Paguyuban Taman KB Bersatu, Paguyuban Pedagang Jagung Bakar Taman KB dan Paguyuban Pahlawan.
- (2) Untuk pengelolaan Pedagang Kaki Lima:
 - Untuk masalah retribusi, setiap paguyuban mempunyai perhitungan masing-masing. Untuk Paguyuban Simapalanam disesuaikan dengan Perda No. 6 tahun 2008, Paguyuban SIMAPALA ditetapkan Rp. 10.000/ *shelter*, Paguyuban Taman KB Bersatu ditetapkan Rp. 8.000, Paguyuban Pedagang Jagung Bakar Taman KB ditetapkan Rp. 2.000, sedangkan Paguyuban Pahlawan Rp. 300.000/ bulan.
 - Pembinaan, untuk kawasan Simpang Lima dan Taman KB pembinaan dilakukan setiap 3 bulan sekali oleh Dinas Pasar. Adapun untuk kawasan Pahlawan tidak ada pembinaan.
- (3) Modal Psikologis Entrepreneur, dapat dilihat pada faktor ini modal psikologis entrepreneur pedagang sudah cukup tinggi. Artinya bahwa mereka telah memiliki enam sifat unggul yang dibutuhkan oleh seorang wirausaha dalam mengelola usahanya.

Berdasarkan kesimpulan yang telah diperoleh melalui penelitian ini, maka saran-saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut: (1) Perlunya membuat *cluster* untuk ragam jenis penjualan agar terlihat rapi dan nyaman sehingga tidak terlihat semrawut mengingat bahwa Kawasan Simpang Lima dan Taman KB diperuntukkan bagi pusat kuliner di Kota Semarang. (2) Perlunya dibuatkan *shelter* untuk kuliner yang berada di wilayah Pahlawan sehingga bentuknya bisa seragam dengan yang ada di kawasan Simpang Lima dan Taman KB. (3) Perlunya bagi Dinas Pasar untuk memberikan pelatihan tentang pengembangan usaha mengingat pada faktor ini sebagian besar pedagang belum memikirkan pengembangan usaha. (4) Perlunya dilakukan penelitian lanjutan untuk Profil Pedagang Kaki Lima di seluruh Wilayah Semarang.

Daftar Pustaka

- _____. 2000. Peraturan Daerah Kota Semarang No. 11 Tahun 2000. <http://ditjenpp.kemenkumham.go.id/files/ld/2000/semarang11-2000.pdf>. diunduh pada tanggal 5 mei 2013 pukul 15.13
- _____. 2010. PKL Simpang Lima Akan Ditata Ulang. <http://www.tempointeraktif.com/html> diunduh pada tanggal 2 Mei 2013 pukul 19.54
- _____. 2011. Tata PKL , Pemkot Siapkan 230 Shelter. <http://www.seputar-indonesia.com/edisicetak/content/view/377341/> diunduh pada tanggal 30 April 2013 pukul 12.11
- _____. 2008. Buku Saku Pedagang Kali Lima (PKL) Kota Semarang tahun 2008. Dinas Pasar Kota Semarang. 2008
- Azwar, Saifuddin, 1997. Reliabilitas dan Validitas (Edisi Ketiga), Yogyakarta : Pustaka Pelajar
- Handoyo, Eko. 2012. *Eksistensi Pedagang Kaki Lima (Studi Tentang Kontribusi Modal Sosial terhadap Resistensi PKL di Semarang)*. <http://repository.library.uksw.edu/handle/123456789>. diunduh pada tanggal 3 Mei 2013 pukul 13.15
- Heriyanto, Aji Wahyu. 2012. Dampak Sosial Ekonomi Relokasi Pedagang Kaki Lima Di Kawasan Simpang Lima Dan Jalan Pahlawan Kota Semarang. *Economic Development Analysis Journal*
- Hmieleski, Keith M. and Carr, Jon C. (2008) "*The Relationships Between Entrepreneur Psychological Capital And New Venture*" *Frontiers of Entrepreneurship Research*: Vol. 28: Iss. 4, Article 1
- Nazir, M. 2005. Metode Penelitian. Cetakan Keenam. Bogor : Ghalia Indonesia
- Palupiningdyah dan Widiyanto. 2012. Profil Usaha Pedagang Kaki Lima di Sekitar Simpang Lima Kota Semarang. Eco-Entrepreneurship Seminar & Call for Paper "Improving Performance by Improving Environment" 2012 Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Semarang
- Riyanti, Benedicta Prihatin. 2003. Kewirausahaan dari sudut pandang Psikologi Kepribadian. Jakarta : PT. Grasindo
- Soeratno. 2000. *Analisa Sektor Informal : Studi Kasus Pedagang Angkringan di Gondokusuman Yogyakarta*. Dalam *Jurnal OPTIMUM*. Volume 1 Nomor 1 September 2000, Yogyakarta.